A BYTE MAGYARORSZÁG és az infOpen

MICROSOFT ASP MELLÉKLETE

IX. évf., 2001. június

www. byte.hu • www.infopen.hu



A Microsoft ASP-koncepciójához

MatávCom: Elég a lényegre figyelni

Hostlogic: ahová az ASP vezet

TVNET: a szélessávú internetszolgáltató

MatávkábelTV Kft.: az ASP ügyfél növekszik

EuroCons: MS Office és csoportmunka-megoldások ASP-konstrukcióban

Az alkalmazásszolgáltatás

VARGA GÁBOR, a Microsoft Magyarország üzletág-igazgatója

A Microsoft és az alkalmazásszolgáltatás

Az alkalmazásszolgáltatás (ASP) sémája – azaz a szoftverek közműszerű használata – voltaképpen régóta használatos a társadalomban, és a Microsoft jövőképe szerint a szoftveripar is elérkezett a küszöbére, többek közt a távközlés fejlődésével. Ezért a cég felkészül a várhatóan robbanásszerűen megnövekvő alkalmazásszolgáltatási igényekre. Varga Gábor, a Microsoft Magyarország hálózati szolgáltatói üzletágának igazgatója segítségével tekintettük át a cég ASP elképzelésének néhány fontos részletét.

Minden szállító végül is a végfelhasználóból él – kezdi *Varga Gábor* –, tehát a szállítási, gyártási, kereskedelmi koncepciókat a végfelhasználókhoz kell igazítanunk. Az alkalmazásszolgáltatási konstrukció (Application Service Providing, ASP) nem új termékosztály. Az ASP egy új *módszer* informatikai igények kielégítésére. Vajon miért jó a végfelhasználónak? Kezdjük az eddigi számítástechnikai kereskedelmi folyamatok jellemzésével. A végfelhasználónak a benne megfogalmazódó üzleti igényt, amelyet az informatika segítségével látott kielégíthetőnek, az eddigi modellben át kellett fordítania szoftver és hardver beszerzésére, ami aztán vagy megoldotta a problémáját, vagy nem. A folyamat nem az informatikai igények megoldását, hanem a megoldások eszközeit állította a középpontba.

– Nem a szükséglet volt tehát az első, hanem a kínálat ösztönözte vásárlási igény? Az informatikai vásárlások hasonlóak voltak a közismert „fogyasztói betegséghez"?

V. G.: A piac viselkedését egyaránt vezérli a szükséglet és a kínálat. Persze hogy üdvösebb volna, ha az arányok az igények kielégítésének szempontja felé tolódnának el. Éppen ez történik az ASP megjelenésével. Ebben a modellben nagyobb mértékben jut el a végfelhasználóhoz az, amire szüksége van. A felhasználónak például nem egy Wordre van szüksége a PC-jére telepítve, hanem levelet szeretne írni az ennek megfelelő funkcionalitás segítségével. Nem birtokolni szeretne egy Excelt, hanem például a pénzügyi adatait kívánja valamilyen kézreálló formában adminisztrálni. Az ASP modell kedvezőbb lehetőséget nyújt ezen igényei kielégítésére, mint a helybeli installáció. Távolból veszi igénybe a funkciókat, és addig, amíg szükségét látja.

– Ennek az egésznek az üzleti mérlege az izgalmas mind a végfelhasználó, mind a szállító szempontjából.



V. G.: Bocsátkozzunk a részletekbe, először a felhasználó oldalát tekintve. Az informatika elég költségigényes. Az ASP modell a ráfordítás hatékonyságát növeli egyfelől az igények szerinti használat és az ehhez mért díjfizetés által, másfelől a mérethatékonyság megteremtésével. Tovább megyek: a modell lehetővé teszi a végfelhasználónak, hogy az alaptevékenységére összpontosítsa az alaptőkéjét is és a figyelmét is. Az alkalmazásszolgáltató havi díja ugyanis kevésbé terheli a készpénzállományt és költségként azonnal leírható, szemben a beruházással. Eddig, mondjuk, egy húsipari cég, amelynek semmi köze a számítástechnikához, arra kényszerült, hogy a szó igazi értelmében vett informatikusokon kívül rendszergazdákat, adatbevivőket is foglalkoztasson, embereket képeztessen ki, számítógépeket üzemeltessen, számítóközpontot tartson fenn, szoftverleltárral, frissítéssel stb. foglalkozzék és szüntelenül számítástechnikai termékeket vásároljon. Másként ugyanis nem tudott hozzájutni az adott informatikai funkciókhoz. Ez elkerülhetetlen volt, és mégis hallatlan luxus. Luxus azért is, mert az informatikai vezetőnek, aki az informatikai stratégia meghatározásáért felelős, kézi munkát is fel kellett vállalnia. Az alkalmazásszolgáltatói modellben a vállalat informatikai vezetője az igazi feladatára koncentrálhat.

– Más folyamatok is tükrözik ezt a felismerést, például az erőforrás-kihelyezés!

V. G.: Az erőforrás-kihelyezés és az ASP egy tőről fakadnak. Mindkettőt az ügyfelek ama igénye látja el energiával, hogy az alaptevékenységükre koncentrálhassanak. Van azonban egy nagy különbség: az erőforrás-kihelyezés nem teremti meg a méretgazdaságosságot azon ügyfeleknek, akik a méretüknél fogva nem tudják megteremteni azt maguknak. Az erőforrás-kihelyezés nagy ügyfelekben gondolkodik. Az alkalmazásszolgáltató viszont gazdaságosan tudja egyetlen központba összpontosítani sok, akár egészen kis cég kiszolgálását is, és ezt az összegyűjtött igényt képes gazdaságosan kielégíteni.

– Ez megnyitja az utat a kis cégek számára eddig el nem érhető technológiákhoz is?

V. G.: Hadd mondjak egy példát. Egy operációs rendszert és egy Office-t telepíteni nem olyan nagy dolog, ehhez még nem kellene ASP. Ámde például egy teljes funkcionalitású vállalati levelező rendszert, sőt munkacsoportos szoftvereket üzemeltetni – ez a kis cégek lehetőségeit eddig általában alaposan meghaladta. Az

ehhez szükséges befektetés több ezer alkalmazott kiszolgálását teszi lehetővé, de ha csak húsz vállalati munkahelyre kell elosztani a költséget, akkor az megfizethetetlen. Az ASP összegyűjti és kiszolgálja az igényeket, és az egyetlen nagy rendszerét gazdaságosan tudja üzemeltetni. A méret növelésének jótéteményei sokszor nem is a költségek csökkenésében nyilvánulnak meg, hanem abban, hogy egy nagyobb rendszernél már érdemes komolyan elgondolkodni és betartatni a biztonsági előírásokat, és így mélyebben tud integrálódni a cég kritikus üzleti folyamataiban. Magyarországon a vállalati weboldalak terjedésének például egyik alapvető gátja, hogy ha ki is alakít egy középvállalat egy webkiszolgálót, azok a lépések, amelyektől az valóban hasznossá válhatna a cég számára már sokszor elmaradnak. Mindez megoldható egy nagy rendszer üzemeltetésével, amin esetleg több vállalat osztozik.

– Az érthető, hogy elvben ez az ökonomizálódás megfinanszírozhatja az informatikai ipar ASP módú működését. De miként működhet ez a gyakorlatban? Miért és hogyan érheti meg például a Microsoftnak mint gyártónak ez az áttérés?

V. G.: Tekintsünk a tipikus vállalati számítástechnikát, amely ügyfélgépekből és kiszolgálókból áll. Az ASP modellben elvágjuk a rendszert e két fél között. Az ügyfélgépekről minden funkciót áthelyezünk a kiszolgálókra, áthelyezve így a karbantartási jellegű költségek és a fejfájás nagy részét is.

A kliensoldal mint az infrastruktúra megjelenítő része helyben marad, még szoftvernek sem kell futnia rajta. A szerveroldalt viszont az ASP-hez visszük, miáltal számos járulékos költség és funkció lekerül az ügyfél vállairól, amelyek eddig nem vagy csak aránytalanul drágán voltak elérhetők.

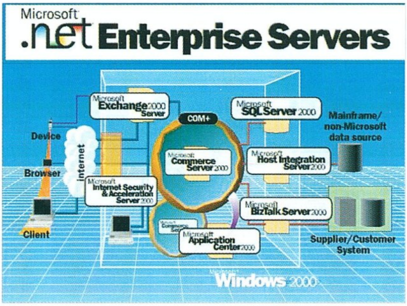
Fontos mozzanat következik: a gyártó és a végfelhasználó között eddig a disztribútor és a hozzá csatlakozó megoldásszállító közvetített. A megoldásszállítóra nagy szükség volt a kliensgépek és a hálózat karbantartásához, frissítéséhez. Ezek az eszközök továbbra is az ügyfélnél maradnak, tehát a megoldásszállítóra ezentúl is szükség lesz. Ők adják az elsődleges ügyfélkapcsolatot és gondoskodnak a tájékoztatásról. Innen már jól érthető a dolog üzleti, gazdasági működésmódja.

– Ezek tehát az ASP modellnek megfelelő erőforrás-kihelyezés szereplői?

V. G.: Így van. A méretgazdaságosság szempontját is figyelembe véve arra számítunk, hogy Magyarországnak viszonylag kisszámú, de nagy ASP-re lesz szüksége. Egyenként sok ezer asztali gépet kell kiszolgálniuk, akkor gazdaságosak. Ez tőkeigényes vállalkozás lesz, és a megfelelő működés feltételezi a viszonteladói réteg megfelelőjének a kialakulását is.

– Eddig a szállítók nagy mennyiségben adták el a dobozaikat, megfizettetve a ki nem használt erőtöbblet luxusát is. Miért és hogyan nem csökkenti ez az ésszerű redukció a bevételeiket? Drágán adják majd a szoftvert?

V. G.: Dehogy. Kezdjük azzal, hogy a felhasználói kör, mint az eddigiekből is világos, roppantul kibővül, mert olyanok is beletartozhatnak, akik eddig nem engedhették meg maguknak kis méretük miatt. Ez a piacbővülés éppen a Microsoft eddigi, popularizáló stratégiájának egyenes folytatása. Még ha viszonylag olcsóbb is lesz egy-egy végfelhasználónak a szoftverhasználat, mint az eddigi luxusberuházással beszerzett dobozok, de nagyobb a használók rétege.



– Az illegalitás miatti bevételelmaradás szintén csökken a legalitás arányának növekedésével?

V. G.: Az ASP által szolgáltatott szoftver használata legális, jól követhető. Ha az illegalitás feltétlenül rosszhiszemű volna, csak annyi volna várható az ASP modelltől, hogy legalábbis az e csatornán át igénybe vett szoftverhasználat biztosan legális volna. A Microsoft Magyarország az ASP modell fogadtatásával kapcsolatosan kezdetben már végzett néhány piackutatást. Az eredmények nagyon érdekesek. Közülük az egyik az, hogy számos illegális felhasználó nem a rosszhiszeműsége miatt az, hanem kis méreténél fogva nincs erőforrása a folyamatos adminisztratív rendtartásra: hogy megtanulja a különböző licenckonstrukciókat, azt, hogy mennyit kell a legalitásra fordítania és hogyan, és ha egyszer megteremtette a legális állapotot, akkor ezt miként tarthatja fenn éveken át. Tulajdonképpen nehéz legálisnak lenni a szoftveripar viharos fejlődésének körülményei között. Ezt az ASP modell szintén megoldja. Azt tapasztaltuk, hogy igenis van rejtőzködő igény a legalitásra.

– Nyilván még sok fontos információval szolgálhat a potenciális felhasználóknak az ASP modell a legalitási lehetőségeken kívül is.

V. G.: A felhasználók ezt meg is fogalmazták: szívesen használnák az új verziókat, ha tudnák, hogy ez nekik miért éri meg. A korlátozott ideig való előfizetésben foglalt megismerkedési lehetőség mellett az ASP gazdag tájékozódási lehetőségekkel szolgálhat.

– Mi lesz a nagy ügyfelekkel, akik informatikusokat is foglalkoztattak?

V. G.: Az az előny, amit az ügyfelek azáltal élveznek, hogy az alaptevékenységükre összpontosíthatnak, fokozottan áll az informatikusokra. Eddig a karbantartás alacsony rendű feladatára fecsérelték az energiáikat. Mostantól valódi informatikusokként dolgozhatnak, IT stratégiai tervezéssel foglalkozhatnak, közvetíthetnek az IT és az ipar között. Minőségileg magasabb szintre léphet az informatika.

– Mely termékek állnak már készen arra, hogy ASP módban szolgáltassák őket?

V. G.: Az irodai csomagok, a személyes termelékenységet fokozó Microsoft Office mindenképpen. Emellett a levelező szoftverek, az adatbázis-kezelés vagy akár az ezekre épülő számlázó, ügyfélnyilvántartó programok. Ez odáig mehet, hogy ha az üzleti logika eddig is szoftverben volt lekódolva, mondjuk, vállalatirányítási rendszer formájában, akkor szabályos erőforrás-kihelyezésbe illeszthető. Ez azzal egészül ki, hogy olyan kis cégek, amelyek eddig igazi ERP-t nem alkalmazhattak, vállalatirányítási rendszer működtetését nem engedhették meg maguknak, esetleg ilyesfajta funkciókat vehetnek igénybe az ASP szolgáltatás oldalvizén.

– Hogyan képzelik el az árképzést?

V. G.: A hagyományos modellben örökös licencet adunk el. Az ASP modellben havonta kérjük a licencdíjat. Ezt úgy ala-

kítottuk ki, hogy ha egy felhasználó folyamatosan, mondjuk, az erkölcsi elavulásig használ egy szoftvert, akkor összesen körülbelül ugyanannyit fizet, mint ha hagyományosan megvette volna, ámde minőségileg többet kap. Az ASP a szolgáltatás indításához nem fizet semmilyen licencdíjat a Microsoftnak, egyszerűen telepíti a szoftvert. Azután könyveli az ügyfeleinek a használatát, ami bevételének az alapja; és annak arányában, utólag fizet licencdíjat a szoftver ilyetén, többszemélyes használata okán. Mindezért jogilag felelősséget vállal, a Microsoftnak pedig auditjoga lesz. Ennél nagyobb mélységekbe nem volna érdemes most belemenni, a Microsoft mindenesetre konszolidált viszonyokban gondolkodik.

– És nem lehet elképzelni zug-ASP-ket?

V. G.: Az ASP egy szolgáltatás. Ez más szállítói attitűdöt követel meg, mint a termékértékesítés. Egészen másféle ügyfélszolgálatra van szükség a két esetben. A kívánt ügyfélszolgálat csak úgy tud működni, ha mögötte megtervezettek a megfelelő folyamatok. Egy bankot is ez különbözteti meg egy páncélteremtől. Az ASP működésének kezdetén nem is a hardver és a szoftver telepítése a legfőbb teendő, hanem az ilyesfajta szolgáltatások rendszerszerű kidolgozása, beindítása. A Microsoft úgy látja, hogy elkerülhetetlen az általában vett szolgáltatói kultúra magasabb fokának kialakulása az IT-ben is. Azt mondhatjuk, hogy az informatika az ASP modellel lépi át a felnőttkor küszöbét, amikor hasonlóan elengedhetetlen része lesz egy vállalat működésének, mint a pénzügyei, amit hasonló szolgáltatóra (egy bankra) bíz.

– Ez kissé elvontnak tűnik.

V. G.: Pedig teljesen gyakorlati. Vegyük csak az informatika és a távközlés közeledését, a konvergenciát. Egyre több olyan ügyfél lesz, aki nem a hagyományos módon, azaz dobozvásárlással vagy saját rendszer telepítésével akar hozzájutni a különféle informatikai funkciókhoz, hanem a nagy sávszélesség lehetőségeit kihasználva közvetlenül magát a funkciót kívánja. Aki a régi módon akarja a szoftvereket használni, tegye. De mellettük hatalmas, új használati, egyben üzleti igény jelenik meg. Most még kicsit idegen a gondolat, hogy a hardver és a szoftver használatának örökös jogával nem rendelkezik egy vállalat, de a szolgáltatási modell itt is tért fog hódítani.

A taxi vagy a tömegközlekedés szembeállítása a gépkocsibirtoklással jó párhuzamot kínál: a taxi rugalmasabbá teszi a közlekedést a birtokolt autóhoz képest (hiszen bárhová kérhetek taxit, és más méretűt/fajtájút is, mint a saját autóm), a tömegközlekedés költséghatékonyabbá teszi azt, és elérhetővé teszi azoknak, akiknek nincsen autójuk. Mindkettőre igaz a magasabb rendelkezésre állás: a taxit és az autóbuszt nem nekem kell a szervizbe vinnem, és akkor is használhatom, ha egy pohár bort fogyasztottam. A közlekedésben tehát azt látjuk, hogy a termék formában (megvásárolt autó) és szolgáltatás formájában (taxi, villamos) megvásárolt megoldások együtt élnek. Vagy: a pénz használata általános. De a használók a legnagyobb arányban nem maguk őrzik a pénzüket és fektetik be, hanem ezt bankra bízzák, amely a méreténél fogva sokkal jobban kielégítheti a két alapigényt, a pénz biztonságát és gyarapítását. Úgy is mondhatnám, hogy az ASP modell bizonyos megfelelőit a társadalom már ismeri és tág körben használja, mert ez ésszerű. Tudom, hogy jó néhány informatikus idegenkedik a vállalati adatok külső céghez kihelyezésétől, de aki a biztonságra hivatkozva próbál ellenérvet hozni, annak hadd ajánljam figyelmébe, hogy egy taxisra vagy pilótára a vállalati adatainknál is sokkal fontosabbat bízunk nap mint nap: a testi épségünket, akár az életünket. Mégis megél mindkettő, mert a szolgáltatási modell terjedése a termékértékesítési modellel szemben gazdasági törvényszerűség.

Tihanyi László

A Microsoft ASP-koncepciójához

E cikkben vázlatosan felidézzük a Microsoft stratégáinak összefoglalását az ASP-piac közeljövőjéről, a cég termékeinek elhelyezkedéséről és egymáshoz való viszonyáról. Erre szükség is van, minthogy az egymást követő víziókban és a termékek alig áttekinthető rengetegében elég nehéz tájékozódni. A Microsoft Magyarország rendszermérnöke, Szalontay Zoltán volt lapunk segítségére.

Most, amikor számítástechnikai cégek tömege küzd a piac kiszámíthatatlan ingadozásaival, a korábbi virágzás optimizmusához illeszkedő képzeteket a társadalom fenntartásokkal fogadja. Ez rendben is van. De vajon indokolt-e a sötéten látás? Csak a piaci törekvések marketingmegnyilvánulása-e az informatika nélkülözhetetlenségének hirdetése, avagy az erre alapozott víziók tényleg a valóságot tükrözik? Azon az állásponton vagyunk, hogy a tényleges ipari folyamatokat különféle hullámokkal tarkítja ugyan a gazdaság bonyolult működése, azonban nagyobb távlatból világosan kirajzolódnak az informatika folyamatos elterjedését jelentő trendek.

Bár a pontos helyzetleíráshoz komoly közgazdasági elemzések és megfelelő távlatok szükségesek, mégis megkockáztatjuk: nemhogy visszaszorulna az informatika, hanem a technika- és ipartörténet legnagyobb forradalma előtt áll, amennyiben eddigi viszonylagos izolációja, önmozgása a mindenféle iparral való tényleges és mélyreható integrálódás korszakába lép. A Microsoft stratégái mindenesetre ezt a képet támasztják alá.

IT trendek

Egyre több, üzletileg kulcsfontosságú folyamatban alkalmazzák a cégek az információtechnológiát. Az IT már nem húzódik a háttérbe, és a vállalatok immár nem imázsépítésre és nem a kisegítő adminisztrációban, hanem az üzemvitel főbenjáró fontosságú funkcióiban alkalmazzák. Egyrészt a gyors és hibátlan alkalmazkodás, másrészt a vállalati kapcsolattartás ügyfelekkel és partnerekkel, harmadrészt az erőforrások integrációja, negyedrészt pedig a cég gazdasági helyzetének villámgyors és pontos megítélése múlik a számítástechnikai rendszereken. Akkora az IT befolyása, hogy a belső rendszerek bármilyen hibájának hírére megingahat egy-egy cég tőzsdei helyzete is.

A klasszikus IT rendszerhez kötődő értékjelző kívánalmak (a rendelkezésre állás, a méretezhetőség, a menedzselhetőség) mellé sorakozott az „agilitás", a változásokhoz való gyors és könnyed alkalmazkodás képessége, mert ezt követeli a piac. Ez is lefordítható technológiai, architekturális stb. követelményekre. A Microsoft szerint e trendek nyomása világosan kirajzolja az „ASP-forradalom" korszakát.

ASP-meghatározás

A cégek érdeklődése viharosan nő a közvetlen tevékenységi körükön kívül eső, ám nélkülözhetetlen rendszeres üzleti feladatok erőforrás-kihelyezéssel való megoldására. Ez a legutóbbi időkig olyasmit jelentett, hogy a cég által létrehozott rendszer napi üzemeltetési terheit vállalta jobbára helyben külső szereplő. Az utóbbi időkben azonban gyökeresen lecsökkentek a kommunikáció, a távkapcsolatok fenntartásának költségei és javulnak a technikai feltételek. Az erőforrás-kihelyezés ezáltal új korba léphet: magát a teljes szoftverfunkcionalitást szolgáltathatják anélkül, hogy a távolság észrevehető volna. Kialakult az ASP, azaz alkalmazásszolgáltatási modell. Az Application Service Provider meghatározása a Microsoft szerint: olyan cég, amely egyrészt kifejleszti és sok ügyfél számára párhuzamosan nyújtja elosztott szolgáltatásait, másrészt ezekért előfizetés alapján használat alapú díjazást szed, harmadrészt ezeket a szolgáltatásokat az ügyfél létesítményei helyett a weben vagy más hálózaton keresztül központi helyről bocsátja rendelkezésre.

Ez a modell kitágítja a piacot, mert nemcsak a nagy és közepes, hanem a kis cégek is igénybe vehetik a szolgáltatásokat, mégpedig alacsony kezdeti befektetéssel és tervezhető költségekkel úgy, hogy a technikai fejlődéssel nem maguknak kell foglalkozniuk, ellenben saját közvetlen, üzletileg kulcsfontosságú tevékenységükre összpontosíthatnak. Minderre gyakorlati példákat mutatnak mellékletünk más cikkei.

Az ASP modell persze fejlődik. Első szakaszát az „asztali fázis" jelentette, a Microsoft részéről a Windows Terminal Servicesszel, az Office-szal, az IntelliMirrorral és a Systems Management Serverrel. E fázis a költségcsökkentést célozta. A következő szakasz ma is tart, a szerver alapú alkalmazások szolgáltatására összpontosít. Tipikusan ilyenek az üzenetközvetítő, az ERP, a CRM és más nagy ügyfél–kiszolgáló architektúrájú, internetes alkalmazások. Azonban már kirajzolódik a következő szakasz is. Ez azt tükrözi, hogy a vállalati alkalmazások nem működhetnek elszigetelten. Erre készül fel a Microsoft az internetes adatkapcsolatok fő protokolljainak (XML, SOAP) minél teljesebb beépítésével.

A mai Microsoft ASP platform

Ezek a kommunikációs képességek általánosan a középpontba kerültek az utóbbi egy-két évben. A Microsoft az egyik éllovasa ennek a törekvésnek, amelyet a .NET platform szoftvercsomagjai testesítenek meg. A platform az integrációig együttműködő, csak viszonylagos értelemben külön termékekként felfogható alkalmazásokból áll, annál is inkább, mert egy ASP az egyesített erőforrás funkciórengetegére olyan üzleti folyamatokat épít, amelyekben sokszor értelmetlen volna kipreparálni egy-egy összetevő szerepkörét. Ezzel együtt azonosíthatjuk a csomagokat, amelyekről külön-külön már többször írtunk, ezúttal csak fölsoroljuk őket.



Szalontay Zoltán

Az operációs rendszer a Windows 2000 három változata. E platformon futnak a .NET szerverei: az SQL Server 2000 adatbázis-kezelő, az Exchange 2000 csoportmunkaközpont, az Application Center 2000 alkalmazáskiszolgáló, a BizTalk Server 2000 üzletilogika-integrátor, a Commerce Server 2000 kereskedelmi infrastruktúra-építő platform, a Host Integration Server 2000 multiplatformos kapcsolattartó központ, az Internet Security and Acceleration Server 2000 webes biztonsági és teljesítményfokozó rendszer, a Mobile Information Server 2001 kiszolgáló, amelynek a neve a mai vállalati rendszerfejlődési trendek fényében beszédes.

Microsoft-vízió

Röviden összefoglalhatjuk a Microsoft rövid távú ASP-vízióját: webes szolgáltatások a .NET platform alapján. A föntebb említett harmadik ASP-fejlődési fázis, vagyis az, hogy a funkciók nem működhetnek elszigetelten, a Microsoft megfogalmazásában a „webes szolgáltatások kora". E webes szolgáltatások építőkövekként szolgálnak ahhoz, hogy belőlük a teljes, egybefüggő vállalati rendszernek minél nagyobb része zökkenőmentes illeszkedéssel felépíthető legyen. Az ASP-k segítségével az építőkövek olyan állapotban lehetnek, hogy egyrészt dinamikusan felhasználhatók a bármiféle változáshoz való alkalmazkodásban, másrészt zökkenőmentesen illeszkednek egymáshoz, harmadrészt a frissítésük, az új technológiák bevezetése folyamatos.

Fejlesztés

Természetesen minden részigényre kész válasz általában nem lehetséges. A platform egyik legfontosabb tulajdonsága éppen a technológiai megújíthatósága, a testre szabás és a ráfejlesztés lehetősége. Ehhez a .NET legfontosabb eszközei a következők: a .NET Framework keretrendszer és a Visual Studio.NET. Az egyes szerverek is messzemenően támogatják a rájuk való fejlesztést beépített integrációs szolgáltatásaikkal, API-jaikkal, esetenként speciális fejlesztőeszközeikkel. A .NET alapú eszközillesztőknek olyan követelményeknek kell megfelelniük, hogy ezáltal önmaguk, illetve az általuk illesztett eszközök is aktív építőelem-szerepben működhetnek. Mindezek az eszközök néhány más fontos .NET-összetevővel ez év végéig rendelkezésre állnak, illetve már megjelentek, amivel megnyílik az út az ASP-k lényegi infrastruktúrájának .NET alapokra helyezése előtt.

Ennek előmozdítására a Microsoft az ASP elterjesztésére szolgáló partnerprogramba kezdett, ami a korábbi fejlesztés-integráló törekvéseinek szerves folytatása. Integrációs termékeket, illesztő- és hálózati eszközöket gyártó cégek sorával működik szorosan együtt, nagy szolgáltatókkal lép partnerségre (Cisco, Xevo, Portal, Citrix stb.). Hasonlóan az integrációt megnyitó kapcsolatépítésre törekszik olyan cégekkel, amelyek saját webes platformjukat fejlesztik a legkülönfélébb célokra a tartalomszolgáltatástól az infrastruktúra-szolgáltatásig. Licencprogramokkal tisztázza az ASP modell szerinti működés anyagi és jogi kereteit. Nem tartozik az elcsépelt közhelyek közé az integráció fogalma. Ellenkezőleg: műszaki, gazdasági trendekben játszik központi szerepet, és létfontosságú ennek minden szinten való felismerése. Ipartörténetileg a gépesítés, az automatizálás súlycsoportjába tartozik. Egyre gazdagabb jelentését mindenfelől konkrét fejlemények rajzolják ki; a Microsoft koncepciója szerint az informatikában ezek közé tartozik az, hogy rövidesen uralomra jut az ASP modellje.

Tihanyi László

Elég a lényegre figyelni

Arról beszélgettünk Madár Zoltánnal, a MatávCom Informatikai Alkalmazások Üzletágának igazgatójával és Bencsik Györggyel, a MatávCom marketingosztályának vezetőjével, hogy milyen előnye származhat az alkalmazásszolgáltatásból az ügyfélnek és hogy mit tesz, mire vállalkozik a MatávCom mint alkalmazásszolgáltató.

Általános vélemény szerint azért jó az alkalmazásszolgáltatás, mert az ügyfél arra figyelhet, ami az ő üzletében létfontosságú, s nem kell hardver- és szoftverberuházással törődnie, állandó üzemeltetési nehézségekkel küszködnie (némely kis- és közepes vállalkozás forráshiány miatt nem engedheti meg az ilyen jellegű beruházásokat). Előre tervezhető szolgáltatási díjjal számolhat (nem terheli az üzem- és a karbantartási költségek bizonytalansága), és a díjnak megfelelő minőségi követelményeket támaszthat. Hamarabb veheti használatba az alkalmazásokat, mint ha maga építené ki a rendszerét.

Amennyiben például arra a belátásra jut, hogy Microsoft Exchange-et kellene használnia, akkor a belső rendszer kiépítéséhez fel kell mérnie a költségeket, a beruházási összegeket, versenyeztetnie kell az ajánlkozókat, tanácsadóval kell összehasonlíttatnia a beérkezett ajánlatokat, s csak ezek után foghat bele a rendszer tényleges létrehozásába. Ha alkalmazásszolgáltatóhoz fordul, ennél lényegesen rövidebb idő alatt jut célba.

Sőt a döntéshozatal könnyebbé válásán túl a szolgáltató az informatikai környezet bonyolultságából fakadó nehézségektől is (például a felgyorsult fejlesztési ciklusok miatt egyre gyakoribb verzióváltások terheitől) ugyancsak megszabadítja a vállalkozást.

Az új szolgáltatás megkímél a szoftveradminisztráció terheitől is: az alkalmazás felhasználásának jogszerűségét egyetlenegy alkalmazásszolgáltatási szerződés igazolhatja, ami talán kevésbé keveredik el a számviteli bizonylatok között, vagy az informatikus asztalfiókjában lappangó s a személyi változások közepette könnyen elkallódó lincencekkel sincs baj.

S ha már engedélyeknél tartunk: egy saját rendszert idényszerűen működtető cégnek a csúcsidénybeli felhasználók számának megfelelően kell lincencet vásárolniuk, holott nincs mindig szükségük annyira. Amennyiben valamely alkalmazásszolgáltatóval szerződnek, akkor időszakról időszakra más volumenű szolgáltatást rendelhetnek.

Mi remélhető az alkalmazásszolgáltatótól?

Az alkalmazásszolgáltatás a maga teljesen kifejlett változatában az eddigieket meghaladó szolgáltatásfelfogást ígér: az igazi alkalmazásszolgáltató átlátja az ügyfél vállalati rendszerét, az ügyfél működésének körülményeit, s annak megfelelően illesztheti össze a szolgáltatásait alkotó termékeket, szolgáltatásokat. A tanácsadó szerepére is vállalkoznia kell, s hozzá kell segítenie ügyfelét ahhoz, hogy tisztába jöjjön a maga folyamataival. Segíthet egy kisebb üzleti folyamat újjászervezésében (BPR-ban), hogy dokumentálva legyenek az ügyfél folyamatai, s az ügyfél kezébe olyan sablon kerüljön, amelyhez, ha kell, később visszatérhet.



Madár Zoltán

A szolgáltatott alkalmazás egyéni kívánalmak szerinti testre szabása azonban csak egy bizonyos határig lehetséges; azon túl az ügyfelet külön installált bázison működő rendszerrel kell kiszolgálni. Vannak, akik ezt is alkalmazásszolgáltatásnak nevezik, holott ez inkább az alkalmazás máshová való kihelyezése (application hosting) igénye megfogalmazásakor. Tehát az ügyfélnek el kell döntenie, mennyire testreszabott alkalmazást szeretne. A közös installált bázison futó alkalmazás előnye a méretgazdaságosságból adódó alacsonyabb szolgáltatási díj, az alkalmazás kihelyezésé pedig a teljes körű alkalmazkodás – persze mindkettővel professzionális szintű szolgáltatás jár. Az alkalmazásszolgáltató az ügyfél érdekében további funkciók beiktatásával és a termékpaletta szélesítésével folyamatosan fejleszti a termékeit.

Ki legyen alkalmazásszolgáltató?

A feladat természetéből adódóan a távközlési cégek, a kommunikációs szolgáltató cégek, rendszerintegrátorok, nagyobb súlyú hardver- és szoftverszállítók. Ezeknek (kezdetben) az alkalmazásszolgáltatásnak csak bizonyos részeiről vannak tapasztalataik. Igazi alkalmazásszolgáltató az lesz tehát, aki jó szövetségeket köt, jó termékekkel lép piacra és azokhoz való jó fejlesztési alapokkal rendelkezik – a matávcomos vezetők szerint a Microsofttal e tekintetben nem érdemes versenyezni –, ezenfelül van megfelelő szolgáltatási tapasztalata, jó hardverplatformja, rendszer-integrációs tudása és különféle szolgáltatási szinteket szavatoló partnerkapcsolatai. És persze mint minden szolgáltatásnál, itt is fontos, hogy a reménybeli szolgáltató bizalmat ébresszen maga iránt: az ügyfél bízhasson abban, hogy a szolgáltató – életképes üzleti modell birtokában – a következő öt-tíz-tizenöt évben is működni fog, a mostaninál nem rosszabb szolgáltatási szinttel, s nyilvánvaló legyen (legfőképpen eddigi etikus működéséből), hogy az adatok biztonságban lesznek nála, s nem fognak kiszivárogni, még kevésbé az ügyfél konkurenseinek kezébe jutni.

A MatávCom mint alkalmazásszolgáltató

A MatávComnak többéves tapasztalata van kommunikációs és alközponti szolgáltatásokban, jó partnerkapcsolatokat szerzett, tőkeerős és kialakította a kellő viszonyokat a hosszú távú működéshez. Elsőként a vállalatirányítási rendszerek szolgáltatásába fogott bele – HP, Unix és Windows platformra telepített komplex vállalatirányítási rendszerekkel (ERP rendszerek), ezen belül SAP R/3-as rendszerrel.

A MatávCom tavaly decemberben a webes ASP demorendszer beindításával

egy időben megállapodást írt alá a Microsofttal és a Compaqkal irodai és levelezési rendszerekről, és áprilisban elkezdődött az éles üzem.

Hasonló megállapodás van érvényben egyfelől a MatávCom, másfelől az SAP és a HP között az SAP által kis- és közepes vállalatoknak létrehozott kulcsrakész rendszerek megvalósítására.

A már említett ASP demorendszer szolgáltatásai: Microsoft Exchange, Word és Excel. Az aktív felhasználók száma ötven és száz közé esik, a rendszer terhelése 20-30 százalékos. A rendszer működésére jellemző, hogy némelyik ügyfél meglepődve közölte: az alkalmazások még az internet közbeiktatásával is gyorsabban futottak, mint az ő helyi PC-in. Figyelembe véve, hogy a terminálszerveres szolgáltatás is az interneten át próbálható ki, az a valóságos körülmények között (bérelt vonali kapcsolatban) gyorsabb lesz, mint most látszik. A tapasztalatokhoz hozzátartozik, hogy némely próbálkozó ingyenes levelezési lehetőséget vélt felismerni a demorendszerben, noha ez a rendszer csak rövid próbálkozást enged (hosszabb tesztidőszakot csak a komolyan érdeklődő ügyfeleknek nyújt a MatávCom).

A távközlési vonalakat helyi szolgáltatók adják – a szolgáltatási szintnek megfelelően rendszerint bérelt vonalakat. Az ADSL területi megjelenésével tovább növelhető a kommunikáció hatékonysága. Nagyon kis ügyféllel esetleg kapcsolt vonali összeköttetés is szóba jöhet (időszakos használatra), sőt lehet csak internetet is használni – alacsonyabb szolgáltatási szinttel és ezzel párhuzamosan csökkentett szolgáltatási díj ellenében.

Az internet erősen megnöveli ezen szolgáltatások mobilitását: az ügyfél internetkávézóból, repülőtéri internetezőhelyről is elérheti a rendszerét. Ez irányban nagyon sok fejlesztés várható, első lépésként a levelezőrendszerek és a mobiltelefonok közötti kommunikáció területén.

Seres Iván

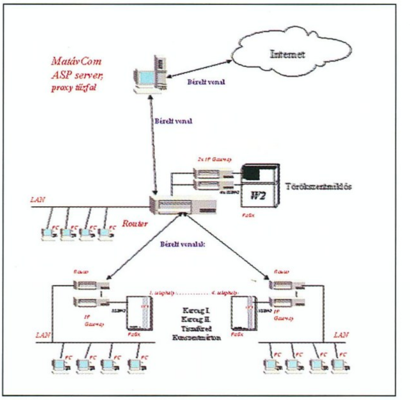
Szoftver a távolból

Mint ahogy a cikkből is kiderült, az ASP modell egyik legfontosabb üzenete, hogy segítségével a vállalkozásoknak nincs szüksége komoly hardver és szoftver beruházásra ill. bővítésekre, hanem szolgáltatási formában jutnak a legmodernebb informatikai környezethez. Versenypiaci helyzetben mérlegelve gazdasági helyzetét, piaci súlyát, az elsők között választotta ezt a költséghatékony megoldást az Alföldi Gabona Rt.

Az 1993-ban alakult Alföldi Gabona Rt. a térség egyik legdinamikusabban fejlődő malomipari vállalkozása. A malomipari termékek gyártása, a rizshántolás és a humáncélú kukorica őrlés mellett a cég tevékenységi körébe tartozik még a gabonafélék nagy és kiskereskedelme, külkereskedelme illetve egyéb mezőgazdasági szolgáltatás is. A társaság éves szinten több mint 100.000 tonna élelmiszert állít elő.

A társaság alapításától kezdve élenjárt az informatikai technológiák alkalmazásában is (pl.: a törökszentmiklósi Szent Miklós Malomban megvalósított számítógépes vezérlésű lisztkeverő rendszere egyedülálló Közép-Kelet Európában, bevezette az integrált vállalatirányítási rendszert, stb.).

A vállalat informatikai rendszerét folyamatosan korszerűsíti, ennek keretében a közeljövőben kerül sor a nagyarányú informatikai infrastruktúra és alkalmazás fejlesztésre. A megvalósítást a MatávCom az alábbiak szerint végzi:



A fejlesztés hátterében a meglévő infrastruktúra felhasználási körének bővítése áll. Az Alföldi Gabona Rt. öt telephellyel rendelkezik, melyeket jelen pillanatban is bérelt vonalak kötnek össze. A fejlesztések alkalmával a bérelt vonalak sávszélességének növelése, illetve a kapcsolódó aktív eszközök bővítése történik, mely lehetővé teszi az IP alapú beszédátvitelt. Az informatikai eszközök és a telephelyeken működő telefon alközpontok illesztése is megtörténik. A telephelyek közötti VoIP alkalmazásával a kommunikációs költség csökkentése és az egységes belső hívószámok kialakítása valósul meg. Az Alföldi Gabona Rt. központi telephelyét és a MatávCom budapesti telephelyét bérelt vonallal kötik majd össze. Az Alföldi Gabona Rt. ezen keresztül éri el az Internetet, és az ASP szolgáltatás keretein belül pedig a Microsoft Exchange levelező rendszerét. Így ugyanabban az időben kezdetekben 50 majd később egyre több felhasználó fér hozzá a szolgáltatott vállalati levelező rendszerhez.

A MatávCom az ASP szolgáltatást a központi telephelyén üzemelő Data Centeren keresztül biztosítja az Alföldi Gabona Rt. részére, melynek keretében külső támadások elleni védelmet is biztosít (tűzfal szolgáltatás).. A szolgáltatás természetesen tartalmazza a rendszer teljes körű üzemeltetésével együtt járó feladatok elvégzését is (vírusvédelem, mentés, Help Desk stb.).

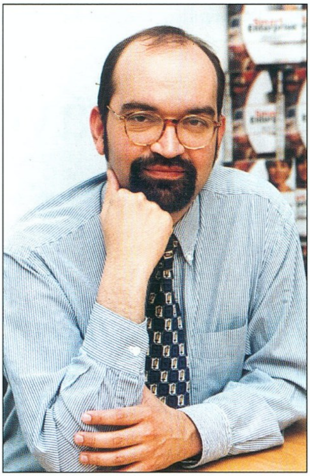
Hostlogic: ahová az ASP vezet

A Hostlogic Managed Application Provider (MAP) magyarországi cég, amelynek szolgáltatása révén kis- és középvállalatok juthatnak korábban elképzelhetetlen módon, gyorsasággal és rugalmassággal SAP ügyviteli funkcionalitáshoz. Ennek egyik infrastrukturális alapja a Microsoft platformja. Minderről Fárizs Péter, a Hostlogic értékesítési igazgatója beszélt lapunknak.

A Magyarországon 1999 októberében megalakult Hostlogic közel nyolc hónapos termékfejlesztői munka után 2000 májusában kezdte meg MAP szolgáltatását németországi ügyfelénél. Terméke a Smart Enterprise, egy SAP alapú megoldáscsalád, amelynek alapját az SAP UK, vagyis az SAP egyesült királyságbeli leányvállalata által kifejlesztett, nagy-britanniai kategóriák szerint értett kis- és középvállalati template-je – mai nevén Connect&Go – képezi. Ezt a Hostlogic megvásárolta, majd lokalizálta Németországra, Svájcra és Magyarországra. Lévén szó üzlet- és üzemviteli funkcionalitásról, a lokalizálás természetesen a helyi gazdasági szabályozók, az áfaleírások, könyvelési szabályok stb. beépítését is jelenti, továbbá azt, hogy a lehető legjobban alkalmazkodjanak a lehetőségek az adott országokban tipikus cégméretekhez. Ez utóbbi persze iparágfüggő, nincsenek éles határok, éppen csak a tájékozódás kedvéért: Magyarországon kicsinek, közepesnek számít a 20–40 számítógépes munkahellyel rendelkező cég, de a Smart Enterprise lehetséges vásárlói körébe mindenképp beletartozhat az olyan vállalkozás is, amelynek ugyan csak tíz munkahelye él, de a legközelebbi jövőben várhatóan belenő az említett tartományba. Tipikusan szerviz- és kereskedőcégek megoldása lehet például a Smart Enterprise.

Mit kell tennie egy ASP-cégnek?

Miután a Hostlogic megvette a jól dokumentált, gazdag súgóanyaggal ellátott Smart Enterprise-ot, féléves, komoly munkával alaposan továbbfejlesztették. A honosítás mellett ez üzletifolyamat-elemeknek a hazai viszonyokhoz adaptált kidolgozását, tehát a szükségletek egyfajta térképét jelenti. Ez a menürendszerben is tükröződik, szerepkör–ügyviteli folyamat mátrix alakult ki, ami igen jól kommunikálható a felhasználók irányába. A Hostlogic az előkészítő megbeszélések során megérti a vevő problémáját, és arra meghatározott ügyviteli folyamatokat ajánl. A vevőnek ehhez kell (nem túlzottan nagy erőfeszítéssel) a részfolyamatát illesztenie, és az így igénybe vett üzleti folyamatok, valamint a folyamatokhoz rendelt szerepkörök száma alapján kalkulálható a szolgáltatás ára. Az a ri-



Fárizs Péter

asztó feladat, amelyet a nagyvállalatokra a vállalatirányítási rendszer bevezetése kapcsán a BPR, az üzleti folyamatok teljes átszervezése ró, a kisebb cégek esetében alaposan leegyszerűsödik és hatékony támogatást kap. Egy példa: a MatávkábelTV Kft. (lásd külön cikkünket), ez a rendkívül rövid idő alatt belül egy kisvállalatból tízmilliárdos összegekkel jellemezhető tevékenységűvé nőtt cég máshogy nem juthatott volna az ehhez mért kaliberű beruházáskontrollingot, beszerzést és készletgazdálkodást nyújtó szolgáltatáshoz mindössze másfél hónap alatt.

Mindez üzleti megoldást jelent, nem puszta szoftverfunkciókat. Azaz nem egy SAP modult, hanem egy arra épülő szolgáltatásielem-rendszert, amely mátrixba rendezhető.

Egyszerű outsourcing például egy adatközpont szolgáltatása; a MAP pedig együtt jelenti az összes összetevőt. A Hostlogic felkészült a MAP-ra, és ezzel vonult tavaly a piacra. Hogy valahová nagyjából elhelyezhessük az árakat: ma havonta, szerepkörönként a Hostlogic magyarországi, SAP alapú szolgáltatásának díja 60–390 euró között van. Az alsó határ a puszta implementáció és havi támogatás például egy bérszámfejtői szerepkörre; a felső a MAP-szinten kiszolgált, bevezetett, hardverrel-szoftverrel, adatközponttal, internetes sávszélességgel biztosított és üzemszerűen támogatott üzleti megoldásban jut ugyanerre a bérszámfejtői szerepkörre. (E cikkben nem mehetünk bele a minden szempontra kiterjedő TCO-költségszámításokba, amelyek alapján a szolgáltatások összevethetők alternatíváikkal. Az, hogy mi mennyibe kerül valójában, megérne egy külön misét; talán egy Meta Group-tanulmány segítségével visszatérhetünk a kérdésre.)

Microsoft platform ASP (MAP) arzenálban

Természetesen sok szállítónak partnere egy ASP, főleg egy MAP, hiszen szolgáltatásának sok összetevője van a hardvertől a szoftverig. A Hostlogic például az SAP-ra (mySAP.com), az IBM-re (Netfinity szerverek), a PSINetre (internetszolgáltatás), a Radguardra (biztonságtechnika), a Topcallra (üzleti kommunikáció) stb. is támaszkodik. Közöttük előkelő helyen áll a Microsoft, kétféle szerepkörben: részben a szolgáltatás üzemi platformja, infrastruktúrája szintjén, részben pedig növekvő mértékben a közvetlenül szolgáltatott szoftvertermékek tekintetében.

Tizenöt hónapos működése során a Hostlogic végig a Microsoft Windows NT-t használta a front- és back-end szervereken, Fárizs Péter szerint teljes elégedettséggel. Éppen a Windows NT 4.0–Windows 2000 migrációban van, amit a .NET más elemeinek használatba vétele is kísér. Használják az SQL Servert (például az SAP által támogatott ASAP problémakezelő adabázisban). Használják a BizTalk Servert, ami különösen érdekes: a B2B fejlesztéseket jelenti – ez az ASP szolgáltatásuk az „üzleti konnektor”, a két szereplő közötti megoldás. Ilyen, mondjuk, az az eset, amikor az egyik szereplő egy cég, ahol SAP megoldást működtetnek, és ennek egy szatellit raktárral vagy egy független társ számlabehajtó rendszerével kell kommunikálnia, amely nem SAP alapú. Alkalmazzák a rendszer- és hálózatme-

nedzsment-eszközöket is, aztán Microsoft platformok közötti kommunikáció szolgáltatásában a Terminal Servert, hasonló szinten.

Látható: Microsoft alapú szoftverfunkciókról és csomagokról van szó, de ezek ASP szerepe itt most nem funkcionalitásuk közvetlen szolgáltatása, hanem az üzleti rendszerekbe infrastruktúra-szinten beépült funkcionalitás.

„Mindezt hamarabb alkalmaztuk, mint ahogy a Microsoft Magyarországgal kiépült volna a közvetlen kapcsolat."

Nyilvánvalóan termékszinten, azaz a közvetlen szolgáltatások szintjén (amely persze a végfelhasználó szempontjából az informatikai infrastruktúrája része lesz) is támaszkodnak a Microsoft szoftvereire. Az Office mint eszköz s főleg: az Exchange 2000–Outlook mint platform szolgáltatásának kiépítése van napirenden, a Windows 2000 migrációval összekapcsolva. Az ASP-nek azzal kell szembenéznie, hogy felhasználó ügyfele önmagában is dinamikusan fejlődik. Ezek jellemzik azt a már megkezdődött korszakot, az ASP világát, amelynek követelményeire a víziók alapján az internetszolgáltatók, üzletviteli rendszereket fejlesztők, hardverszállítók stb. mellett a Microsoft is felkészült; s ez a tény a korábbi szoftverhasználati modellekben egyszerűen ki sem derülhetne.

Tihanyi László

MatávkábelTV Kft.: az ASP ügyfél növekszik

Kis cégként indult a MatávkábelTV Kft., majd gyorsan növekedett, és üzemviteli igényei egyikét, a nagy értékű, speciális műszaki tartalmú beruházások menedzselését nem tudta volna egyszerűen megoldani az anyacégénél alkalmazott rendszerek lehetőségeivel. Ezért lépett a Hostlogic MAP ügyfeleinek sorába, amint Bárány István gazdasági igazgató és Kiss-Orbán László, az informatikai osztály vezetője lapunknak elmondta.

Szerepét tekintve a MatávkábelTV Kft. informatikai osztálya belső IT szolgáltató. A cég földrajzilag kiterjedt rendszerének ügyféloldalát gondozza négy munkatársával (érezvén a bővítés szükségét); de a már működő VPN-t, amely részben a WAN szerepét tölti be, részben az ASP irányába jelenti az összeköttetést, a Hostlogic mint ASP cég tervezte, konfigurálta, szolgáltatja. Maga a MatávkábelTV Kft. kis cégként kezdte meg a szolgáltatásait öszszesen talán húsz munkatárssal 1999 elején. Elsősorban kábeltévé-hálózatokat épít, a saját kábeltévé-, illetve a Matáv különféle szolgáltatásai (például nagy sávszélességű internet-hozzáférés) számára nyújt hordozóhálózatot. Ma közel 200 dolgozója van, saját előfizetőinek száma 150 ezer (a Matáv kábeltévécsoportjának tagja más kábeltévé-szolgáltatókkal együtt). Ez idő szerint informatikai jellegű termékeket nem szállít, tehát sem a konvergencia következtében előálló távközlési lehetőségeket, sem a közvetlen tartalomszolgáltatást nem vette a palettájára még. Ám az informatika dinamikus változásai egyre közelebb hozzák azt az időt, amikor IT rendszerét ilyen feladatokra is alkalmaznia kell, az alkalmazott technológiák erre lehetőséget adnak. Mindmáig azonban az IT mint vállalati infrastruktúra működik a cégnél. A robbanásszerű növekedés óriási feladatokat ró a cégre saját ügyvitelének, üzletvitelének szervezésében. Tavaly szeptemberben lényegében nem rendelkezett szervezett belső informatikával, annak csíráját jelentette csupán a 150 PC. Ezek szinte hálózati támogatás nélkül működtek, ugyanakkor lényegében kompromisszumok nélkül építhették fel az IT háttér alapjait. A cég informatikája a folyamatos átalakulás állapotában van, a növekedés támasztotta igényeknek megfelelően.

Növekvő igények

A számítógépes munkahelyekre még egy ilyen alapvetően műszaki-szolgáltató cég esetében is nagy szükség van: a beruházási csapat rajtuk tervezi a projektjeit műszaki és adminisztratív szempontból, készít megvalósíthatósági tanulmányokat; az üzemviteli feldolgozás is rajtuk folyik. Ami a mennyiségi méretezést illeti, minden PC alapon álló kis cég számára, amint a dinamikus növekedéssel szembekerül, viszonylag kézenfekvő a méretezés „oldalirányú" koncepciója. Fontosabb probléma a funkcionalitás: a MatávkábelTV Kft. tulajdonképpen leányvállalat, így értelemszerű az anyavállalat üzemviteli technológiájának a lehetőségeit adaptálnia.

A probléma megfogalmazása – megoldás

Tehát a MatávkábelTV Kft. a következő helyzetben volt: PC-s előzményei okán nem kívánt nagyrendszer költséges telepítésében gondolkodni. Anyacégének lehetőségei miatt sok megoldása SAP alapú. Nem látta célszerűnek az alaptevékenységet súlyosan terhelő saját fejlesztőkapacitások létrehozatalát (amelynek luxusát aztán persze megpróbálhatná a későbbi piaci hasznosításra irányuló erőfeszítésekkel gazdaságosabbá tenni; így keletkeznek például SAP szakértői bázisok – ez kockázatos befektetés). Számos szolgáltatást eleve erőforrás-kihelyezés jelleggel használ. A megkívánt funkcionalitási térképén fehér foltok vannak. Egyébként üzletileg kritikus funkcionalitási igényei a saját növekedésével állandóan fokozódnak, tehát állandóan napirenden van a megoldások rugalmas méretezésének igénye. Végül: megfogalmazódott benne, hogy égetően szükséges volna a részfunkciók minél egységesebb technológiai alapú biztosítása, a szuverén vállalati rendszerré integrálódás kilátásával. Ezek a meghatározók aránylag pontosan írják le a Hostlogic ideális ügyfelét. A MatávkábelTV Kft. a követelményeinek megfelelő partnert szisztematikusan kereste, míg összetalálkozott a Hostlogickal. A beruházás-pénzügy nyomon követési üzleti folyamatát a Hostlogic MAP (managed application providing) formájában szolgáltatja, ami SAP alapú megoldás, tehát előnyösen kommunikálhat a már meglévő SAP funkciókkal. Sőt, emellett ma már a MatávkábelTV Kft. további két üzleti folyamata is a Hostlogic menedzselésében működik: a beszerzés-készletgazdálkodás, valamint a nem KTV szolgáltatások értékesítésének a számlázása. A helyzet afelé fejlődik, hogy mindez egyszer a Matáv irányában barátságos, viszonylag szuverén, SAP alapú vállalati rendszerré integrálódjék.

Belső csatorna – további érv az ASP mellett

A Microsoft szeme előtt lebegő ASP modellben az ASP tulajdonképpen a jövő korszak disztribútora, amelynek a végfelhasználó irányába való közvetítése a csatorna viszonteladó szerepű tagjának a feladata. Ez a szereplő vállalkozhatik arra is, hogy a végfelhasználó kliensrendszerét karbantartsa. Ezt a feladatot ez idő szerint éppen a MatávkábelTV Kft. informatikai osztálya látja el belső szolgáltatóként. Lehet persze külső céget is megbízni mindezzel, ahogy *Bárány István* fogalmaz: „Azt, hogy melyik megoldás a célszerű, a gazdaságosság szempontja dönti el." A valódi alkalmazásgazdálkodás terhe azonban semmiképpen nem az informatikai osztályra nehezedik, hanem részben a Matávra, részben a Hostlogicra, és ez nagyon fontos egy dinamikusan növekvő cégnél. Egy megállapodott vállalat IT részlege fő feladatként akár a nagyrendszerrel, annak alkalmazásgazdálkodásával, a frissítésekkel, hardverbiztosítással, mentésekkel stb. is foglalkozhat; ám a vad gazdasági folyamatoknak kitett cégek IT-jének fő feladata a stratégiai kitekintés, a tervezés, a döntéshozatal támogatása. Ez az igazi informatikai alaptevékenysége. Erre válik képessé azáltal, hogy az ASP teher mentesíti.

Internetes platform

Noha erről eddig nem esett szó, de a PC-k és a belső hálózat platformja a Microsoft Windows 2000. Íme, szubjektív feszültség az életből, *Kiss-Orbán László*, a belső rendszer üzembiztonságáért felelős vezető szavaival: „Szerencsére mi már Windows 2000-rel kezdhettünk, amit a kollégák még nem tudnak eléggé becsülni. Nemsokára fogják." Most éri el már csaknem húsz területi irodáját a MatávkábelTV Kft. azzal a Matáv szolgáltatta ATM jellegű megoldással, amely az IP alapú VPN egy emeltebb szintű változatát jelenti. A sávszélessége 150 Mbps-ig konfigurálható. „Mi sem tudjuk behatárolni egy-egy területi irodánk terhelésváltozásait egyik hónapról a másikra." Emellett úgy szeretnének az IT-be fektetni, hogy „ne váljon holt pénzzé, ne fussunk vele zsákutcába; amit vettünk, használhassuk a jövőben is, a fejlesztések egymásra épüljenek, támogassák egymást" (Bárány István). Ezért a .NET lehetőségeit is tanulmányozzák. Most ugyan ennek a szinte semmiből a nagyvállalatiság felé tartó cégnek a profilja infrastruktúra-építés mások hálózati szolgáltatásaihoz; de ki tudná megmondani, hogy pár év múlva nem szerepel-e azok sorában, amelyeknek alaposan ki kell használniuk az internetes technológia nyújtotta mélyebb lehetőségeket, már csak a nyíltság korának versenykövetelményei okán is?

Tihanyi László

A szélessávú internetszolgáltató

A TVNET Kft. műszaki igazgatóját, Rét Gábort arról kérdeztük, milyennek látja az alkalmazásszolgáltatás piaci helyzetét, cége hogyan szánta rá magát az alkalmazásszolgáltatásra és mit kínál az ügyfeleinek.

– Mi érlelte meg a helyzetet az alkalmazásszolgáltatásra?

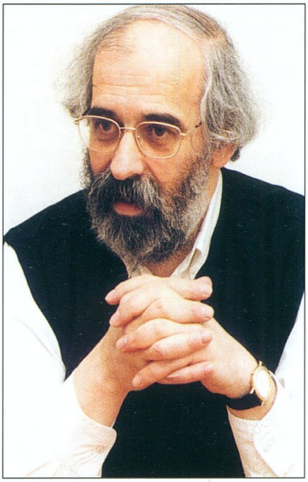
Rét Gábor: A fő változásnak azt érzem, hogy nagyon erős, világméretű irányzattá vált az alkalmazásszolgáltatás. Többen is ráadták a fejüket, mert szeretnék az elsőknek kijutó előnyt élvezni. Ebből nyilván húznak majd valamiféle hasznot – bár kétes, hogy mekkora lesz az a haszon, hiszen olyan hírek is járják, hogy nagyon nagy az „elhullási arány" a (nyugati) ASP piacon. Minden elemző és piackutató azt mondja, hogy ezen a piacon nagyon erős konszolidáció lesz, és a mai 600 alkalmazásszolgáltató cégből megmarad majd vagy hat nagyon nagy és erős; én is azt gondolom, hogy így lesz. Az sem mellékes, hogy az egész szakmai sajtó tele van az ASP-vel. Ez pedig előbb-utóbb „begyűrűzik" Magyarországra is, s ez befektetésnek fogható fel; a ma alkalmazásszolgáltatásra vállalkozóknak oktatniuk kell a piacot. Ezt mi is tudjuk, és ebben a tudatban vállaljuk ezt a munkát.

– Miért érzi azt a TVNET, hogy azok közé tartozik, akiknek érdemes alkalmazásszolgáltatással foglalkozniuk?

R. G.: Józan ésszel végiggondolva kit tarthatunk esélyes ASP-jelöltnek? Alighanem a rendszerintegrátort, a távközlési céget és az internetszolgáltatót. Mai állapotában egyik sem teljesíti az alkalmazásszolgáltatáshoz szükséges valamennyi feltételt, de ha a mi csapatunk tagjai – az ICON, az egyik legnagyobb hazai rendszerintegrátor-csoport egyik tagja és a TVNET, egy szélessávú internetszolgáltató – összekapcsolják a másikéival a tapasztalataikat, akkor elég jó profiljuk van az alkalmazásszolgáltatáshoz. Adhatjuk a folyamatos, stabil, megfelelő sávszélességű internetkapcsolatot, van tapasztalatunk abban, miként kell az ügyfelek problémáival foglalkozni, a KFKI pedig – közelebbről az ICON – adhatja a szoftver- és hardverszakértelmet, a rendszer-integrációs szakértelmet, a stabil, nagy megbízhatóságú rendszerek üzemeltetéséhez szükséges szakértelmet, továbbá a KFKI a maga méreteivel pénzügyileg kellően stabillá teszi ezt a vállalkozást. Mindezek alapján azt gondolom, hogy esélyes jelöltek lehetünk a piacon.

– Kiknek szánja a TVNET a szolgáltatását?

R. G.: Mivel, mint mondtam, „oktatnunk" kell a piacot, a kis- és közepes vállalkozásokat célozzuk meg, mert ők feltehetőleg hamarabb mozdulnak. Az alkalmazásszolgáltatás nemcsak üzleti, de bizalmi kérdés is. Nem elég arról meggyőzni az ügyfelet, hogy mennyire jó neki az alkalmazásszolgáltatás üzletileg, gazdaságilag, szervezetileg; hiszen az ügyfél létfontosságú dolgot bíz az ASP-re, és azt a maga szervezetében teljesen leépíti, mert csak így éri meg neki, de ettől kezdve nagyon erősen függ az ASP-től. Ezt tehát bizalmi szolgáltatás, ezért is érdemes elsőre a kis- és középvállalkozásokat megcélozni, mert a nagyvállalat lassabban fogja ilyesmire elszánni magát. De beszéltünk már olyan nagyvállalattal is, amelyik nyűgnek érezte 600 asztali gépén a Microsoft Office-t karbantartani, egységesen kezelni, a felhasználók egyéni óhajait tekintetbe venni, a szoftverváltozatokat követni, ezért igen jónak tartja ezt a gondolatot, és vevőnk lenne. Előbb-utóbb tehát a nagy cégek is rászánják majd magukat, de mégis a kicsi fogja előbb használni.



– Milyen alkalmazást szolgáltatnak?

R. G.: Azzal indultunk neki, hogy Microsoft Office-t fogunk kínálni, éspedig azért, mert nagyon sokan használják. Ez azonban csak az első lépés. Úgy szeretnénk meghatározni ennek a szolgáltatásnak a piaci helyét, hogy világos legyen: nem a dobozos Microsoft Office helyettesítője, több annál. Azt mondjuk az olyan kisvállalatnak, amelynek az informatika munkaeszköze, s nem célja, hogy összpontosítson a neki legfontosabb üzleti tevékenységre: mi majd leveszünk a válláról minden informatikai súlyt, hiszen az csak nyűg neki. Az Office tehát mindössze az első lépés; szeretnénk olyan portfóliót összeállítani, amelyik eleget tesz a legtöbb kisvállalat jellegzetes informatikai óhajainak – ügyvitelnek, könyvelésnek, bérszámfejtésnek, esetleg némi ügyfélkapcsolat-kezelésnek, sőt belefoglalunk majd valamilyen szabványosított e-üzleti megoldást is. A portfóliót együttműködéssel is bővíthetjük: nagyon egészséges az együttműködésünk például a távkönyvelésben nagyon előrehaladt Euro-experttel. Röviden összefoglalva tehát: a kisvállalat használta informatikai szolgáltatások helyettesítését kínáljuk.

– Hogyan festene ez belülről, a TVNET felől nézve? Milyen platformon futnának az ehhez szükséges szoftverek, milyen lenne az infrastruktúra?

R. G.: Ebben is kulcskérdés a megbízhatóság – nemcsak a pénzügyi, hanem a szakmai, műszaki megbízhatóság. Az egész rendszer redundáns, mindenben vannak tartalékaink. A Microsoft Office-t természetesen Intel és Windows 2000 alapon szolgáltatjuk, a következők pedig az alkalmazástól függnek. A felhasználó felől egyébként nem látszik a platform, mert többé-kevésbé egységes felületen igyekszünk adni a szolgáltatásainkat, és a nagy megbízhatóság a legelső szempont.

– A felhasználónak mit kell mindehhez hozzájárulnia? Szüksége van-e az eddigi gépeire, vagy azokénál egyszerűbb gépek is megteszik? Munka közben észreveheti-e, hogy az alkalmazások nem ott, helyben futnak, hanem valahol máshol? S lehetnek-e a felhasználóknak egyéni óhajaik?

R. G.: Elegendő egy vékony ügyfél, s nem lesz szükség a helyi hálózaton helyi kiszolgálóra (sem annak a karbantartására meg a karbantartást végző rendszergazda szeszélyeinek az elviselésére), a helyi

gépnek csak a megjelenítés a feladata (no meg a billentyűzet és az egér kezelése). Az Office szolgáltatásához az szükséges, hogy a gépen valamilyen Windows fusson, s azon egy terminálszerver-kliens. Ehhez talán még a 3.11-es Windows is elég egy 486-os gépen, megfelelő nagyságú memóriával. Lemezmeghajtó nem kötelező, bár a felhasználónak esetleg nehéz lesz megszoknia azt, hogy minden csak egy központi kiszolgálón van jelen (de napi archiválással), és egy darabig szeretné a maga kezében is ott tudni a dokumentumait. Annak örülni fog, hogy az irodai környezetet – dokumentumokkal, alkalmazásokkal, határidőnaplóval és egyebekkel – például otthonról vagy utazás közben is elérheti (modemen át): ehhez csak internetkapcsolat kell és egy terminálszerver-kliens. A terminálszerver-kliens csak biztonságilag szükséges; műszakilag elegendő lenne egy böngészőfelület is. A kliens letölthető egy bizonyos webhelyről, és a letöltött klienssel titkosított VPN-en át lehet érintkezésbe lépni a TVNET kiszolgálójával.

A kliensenkénti sávszélesség 20-30 Kbps – azzal már elviselhetők a válaszidők, a képernyőfrissítés –, egy kisebb cégnek tehát elég lehet egy ISDN2 kapcsolat is. A távközlésben azonban olyan a tarifa szerkezete, hogy érdemesebb állandó, nem percdíjas szolgáltatásra támaszkodni, s mi kábelen, ADSL-en, bérelt vonalon vagy valamilyen mikrohullámú összeköttetésen internetkapcsolatot is kínálunk ehhez a szolgáltatáshoz.

Ami a felhasználók egyéni óhajait illeti, hadd utaljak arra, hogy az alkalmazásszolgáltatás voltaképpen az erőforrás-kihelyezés egyik válfaja. A kettő között, úgy gondolom, az a fő különbség, hogy erőforrás-kihelyezéskor a szolgáltató végigtekinti az ügyfél informatikai alkalmazásait, és kínál neki egy testreszabott megoldást, majd fenntartja, üzemelteti és segíti azt. Az alkalmazásszolgáltató viszont igyekszik kitalálni a legjellegzetesebb igényeket, és azoknak megfelelő szolgáltatáscsomagokat vezet be, így eleget tesz a piaci kívánalmak háromnegyed részének, de a kínálatában nagyon csekély rész jut a testre szabásnak. Ez tehát konfekcióruha, nincs egyénenként méretre szabva. A felhasználónak a csomagok váltogatásában van meglehetősen nagy szabadsága. Ha minden felhasználó minden igényét ki akarnánk elégíteni, tönkremennénk az alkalmazásszolgáltatásban. A felhasználónak adandó segítség már más kérdés. Úgy vélem ugyanis, hogy az az alkalmazásszolgáltatásnak fontos összetevője, és arra a szolgáltatónak alaposan fel kell készülnie. Válaszolnia kell arra a kérdésre is, hogy a Wordben hogyan lehet állóból dőlt betűt csinálni. A szolgáltatásnak lesz valamilyen alapdíja, s abban benne lesz valamennyi segítségadás; ha a felhasználónak több segítségre lenne szüksége, akkor sem hagyjuk cserben: telefonon vagy a helyszínen fölteheti a kérdéseit. A tudásszint nem lehet akadály.

– Az Ön tapasztalatai szerint a megbízhatóságon kívül még mi lehet fontos az alkalmazásszolgáltatásban?

R. G.: Az ára; különösen akkor, ha ezt a szolgáltatást kis- és középvállalatoknak szánjuk. Emiatt igen lényeges minden költségtényező: a működtetés hatékonysága, a licencdíjak, a minél több ügyfél.

Seres Iván

EuroCons Kft.: Microsoft Office és csoportmunka-megoldások ASP-konstrukcióban

Mit tehetett eddig egy feltörekvő, sikeres vállalkozás – például egy acéláruval foglalkozó kereskedelmi cég – vezetője? Kockáztatott. Megpróbálta a részmunkaidőben alkalmazott informatikusra, a meglévő eszközparkra – s a jó szerencsére – hagyatkozva megszervezni a „rendszert". Közben bizonytalan volt, hiszen tudta, hogy csak részben hagyatkozhat erre a környezetre, ezért backupnak még (biztos, ami biztos) megtartotta a papír alapú adminisztrációt is. E bizonytalan helyzetnek vet véget az ASP-konstrukció – a valóban szervezeti erőforrásként működő, stabil informatikai szolgáltatás.

– Az EuroCons Kft. 1996 óta van jelen a hazai acélpiacon. Elsősorban nagybani acélcső-forgalmazással foglalkozunk, német, orosz, cseh, olasz partnerekkel együttműködésben – mutatja be a vállalkozást az ügyvezető, *Novák Zoltán.* – Gyorsan növekedtünk, tavalyi forgalmunk csaknem elérte az 500 millió forintot, idén az eddigi eredmények alapján várhatóan meg fogjuk közelíteni az egymilliárdos értéket. Vevőink között tudhatjuk a Dunaferr-centereket, az ÉPTEK Rt.-t, a FerroGlobus Rt.-t, a VOEST Alpine Kft.-t, a Bóna Vasker Rt.-t, az ATTA-Cső Kft.-t, a Beroha Kft.-t és a Szatmári Kft.-t. A cég gyors fejlődése egyre érezhetőbben feszegette az informatikai környezet korlátait.

– Mennyiben alapfeltétele a professzionálisan kialakított informatikai környezet egy, úgymond, hagyományosan működő kereskedelmi tevékenységnek?

N. Z.: Elvben nem sok minden kell ide – szövegszerkesztő, táblázatkezelő, egy kevés könyvelés, külső-belső levelezés... Egy saját IT csapattal bíró vállalkozás számára ezek rutinfeladatok, nálunk azonban egyre növekvő problémát jelentettek. Ki voltunk szolgáltatva az informatika ördögének – rendszeresek voltak a leállások, a régebbi dokumentumok előkerítése gondot okozott, akadozott a nyomtatás, a levelezés, s csak nyomasztó sejtéseink voltak arról, milyen veszélyek fenyegetnek az internet felől. A rendszert karbantartó, külsős műszaki állandó vendégünkké vált, ennek ellenére nem sikerült megbízható megoldást találnunk az informatika stabil üzemeltetésére.

– Miben látja az önöknél működő ASP-szolgáltatás előnyeit?

N. Z.: Röviden – végre *használjuk* a rendszert, és nem birkózunk vele. Az EuroCons rendszere ma egy tűzfallal és vírusszűrő eszközökkel védett hálózat része, amit egy tűzfal és vírusszűrő eszközök védenek. Fájljainkról rendszeres mentések készülnek, az alkalmazások frissítése nem a mi feladatunk többé, mindig a legújabb verziót használjuk. A rendszer fejlődik – a törvényi keretek megteremtését követően számunkra is adott lesz az elektronikus aláírás használatának lehetősége.

– Milyen segítséget ad az ICON a mindennapi használat során?

N. Z.: Amennyiben valamelyik kollégámnak segítségre van szüksége, használhatja az ICON online ügyfélszolgálati rendszerét, konzultálhat az ICON mérnökeivel. Az ASP-szerződés részeként egy különálló, úgynevezett SLA (Service Level Agreement) dokumentumban rögzítettük azokat az üzemeltetési statisztikákból leválogatható paramétereket, melyek alapján a szolgáltatás minősége számszerűsítve értékelhető. Az ASP-megoldás tehát folyamatos üzemet és magas szintű támogatást garantál számunkra. Az ICON ebben a bérleti konstrukcióban ugyanazokat a funkciókat bocsátja a rendelkezésünkre, amelyeket a mienknél jóval összetettebb rendszerekben már megvalósított. Olyan tűzfal, vírusvédelmi rendszer, mentési megoldások védik ma az EuroCons információit, amelyek korábban már bankok, kiemelt kormányzati szervek, jó nevű távközlési cégek adatainak kezelésében bizonyítottak. Úgy gondolom, hogy ha az APEH és a Miniszterelnöki Hivatal, a PanTel Rt. és a K&H Rt. rá merte bízni adatait az ICON-ra, akkor az EuroCons is bátran építhet az ICON szakértelmére.

